

Programa de

Ecommerce: Diseño, Implementación e Inicio



**CIDE
PUCP**

FORMACIÓN
EN EMPRENDIMIENTO




PRESENTACIÓN

El volumen mundial de ventas por comercio electrónico crece cada año de forma exponencial y no para de crecer. Junto a un referente absoluto en la categoría de comercio electrónico mundial como es Amazon, se viene desarrollando el ecommerce también como canal adicional de ventas de diversas marcas con operaciones locales, cuya participación en los resultados del negocio son cada vez más importantes.

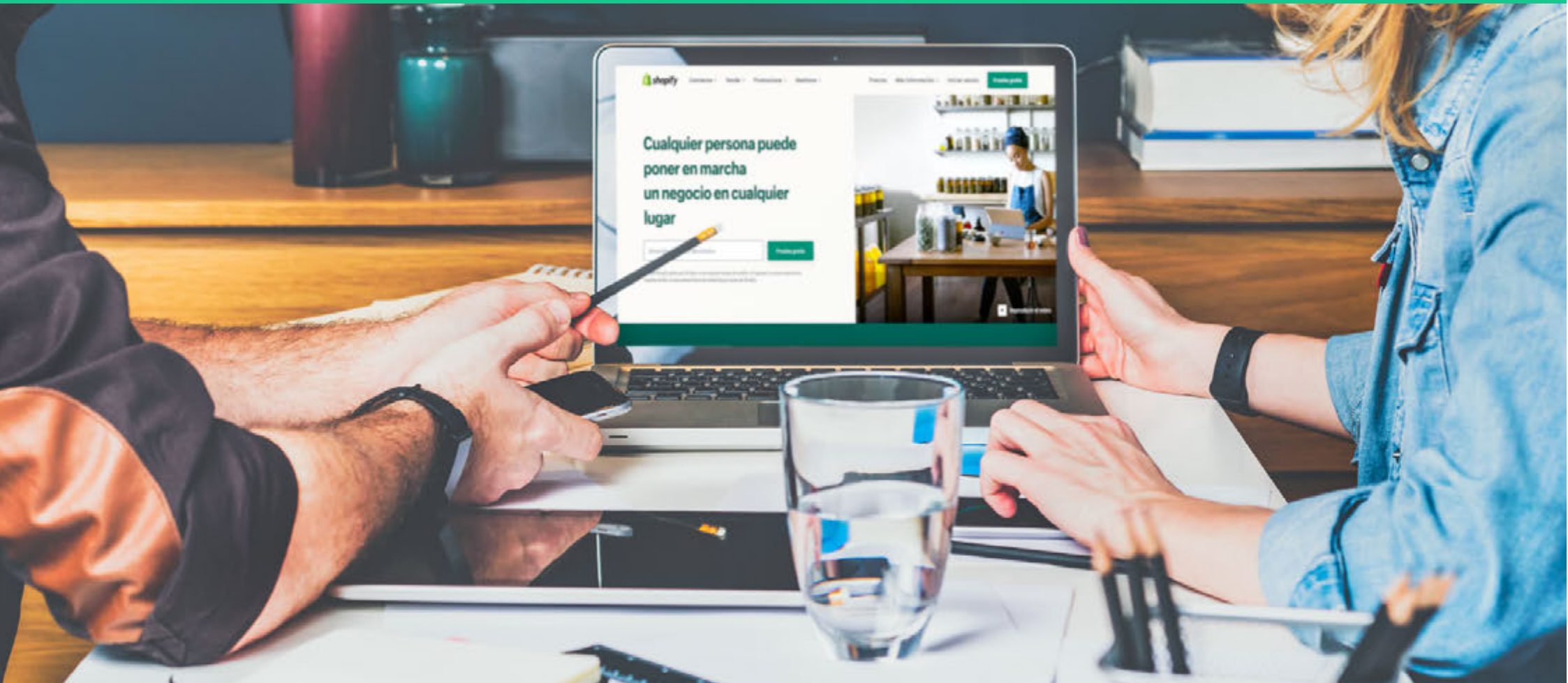
Con un consumidor local, y en general, latinoamericano, más seguro y conocedor sobre las compras por internet, se observa un momento-oportunidad único frente a la posibilidad de desarrollar una tienda de comercio electrónico, como emprendimiento digital. Emprendimiento para el cual se pueden utilizar diversas herramientas y programas previos en ecommerce o marketing digital.

El **Programa de Ecommerce: Diseño, Implementación e Inicio**, ofrece la posibilidad de iniciar un emprendimiento digital en el área del comercio electrónico, con la ventaja de reducir al mínimo: el riesgo asociado, la incertidumbre frente a los resultados y la necesidad de inversión, ya que el programa se desarrolla en base a una estrategia de implementación y de inicio de operaciones de un negocio de ecommerce que ha sido validada por decenas de tiendas de comercio electrónico exitosas, con ventas actuales tanto en el Perú como en otros países latinoamericanos.



DIRIGIDO A

Emprendedores y empresarios, **con o sin conocimientos previos en ecommerce o marketing digital**, interesados en crear e iniciar operaciones con una tienda de comercio electrónico para la venta, ya sea de productos propios o de terceros.



OBJETIVOS

- ✓ Analizar los fundamentos del ecommerce y del emprendimiento digital.
- ✓ Construir una tienda electrónica -en la **plataforma shopify**- que cubra los requerimientos requeridos de diseño y usabilidad, con la finalidad de incrementar las conversiones, generando la mayor cantidad de ventas posibles.
- ✓ Aprender las características de los productos ideales para el **comercio electrónico**.
- ✓ Lograr identificar productos con demanda activa y validada en redes sociales.
- ✓ Manejar los principios conceptuales y los programas para el desarrollo de **piezas publicitarias** que potencien el involucramiento, interés y motivación de compra por parte del consumidor.
- ✓ Aprender los retos asociados a la **gestión de inventario** e implementar las funcionalidades de efulfillment requeridas en una operación de ecommerce.
- ✓ Implementar estrategias exitosas de generación de tráfico pagado con **Facebook Ads e Instagram**.





MÓDULO 1

Ecommerce y Emprendimiento Digital

Conoceremos la estructura y dinámica del programa. Además, se explicarán los fundamentos del ecommerce y del emprendimiento digital.

TEMAS:

- ✓ Naturaleza del **emprendimiento digital**.
- ✓ **Ecommerce** y modelos de negocios asociados.
- ✓ **Previsiones pre-operativas:** identidad de marca, cuenta Shopify, cuenta Facebook, dominio y hosting, aspectos contables y financieros.

MÓDULO 2

Desarrollo de la Tienda Electrónica

Se revisará la funcionalidad y especificaciones de Shopify, plataforma de gestión de ecommerce más usada a nivel mundial, iniciando la construcción de la tienda electrónica. Asimismo, se completará la construcción de la tienda electrónica con configuraciones complementarias para su operación y gestión automatizada, potenciando su usabilidad y las conversiones.

TEMAS:

- ✓ Revisión general de **Shopify**.
- ✓ Instalación de la plantilla de **diseño de la tienda**.
- ✓ Configuraciones base de la tienda.
- ✓ Configuración de principales apps para la **gestión de la tienda**.
- ✓ Activación de **pasarela de pago**.
- ✓ Ajustes y configuraciones adicionales.

MÓDULO 3

Identificación de Productos con Demanda Activa

Se explicará el perfil del producto ideal para el comercio electrónico y se revisarán diversas estrategias para la identificación exitosa de productos con demanda activa y validada.

TEMAS:

- ✓ Características de **productos ideales** para el ecommerce.
- ✓ Estrategias gratuitas de **identificación de productos** con demanda validada.
- ✓ Uso de programas de pago para identificación de productos con demanda validada.
- ✓ **Hacks de búsqueda** de productos con demanda activa.

MÓDULO 4

Estrategia Publicitaria Digital

Se revisarán y aplicarán buenas prácticas para el desarrollo de piezas publicitarias, con el objetivo de maximizar su involucramiento y captación de interés para el incremento de las ventas.

TEMAS:

- ✓ Principales elementos publicitarios: **copy y creativo.**
- ✓ Fundamentos de **storytelling publicitario.**
- ✓ Herramientas útiles para el desarrollo de **piezas publicitarias.**

MÓDULO 5

Gestión de inventario y Logística

Se analizarán los retos asociados a la gestión de inventario según los principales modelos de negocio del ecommerce y se activarán las funcionalidades de efulfillment requeridas para la operación a iniciar.

TEMAS:

- ✓ Buenas prácticas en la **gestión de inventario.**
- ✓ Configuración de funcionalidades en la **tienda electrónica** relacionadas al control del inventario y despacho de pedidos.
- ✓ Alternativas para el **envío de pedidos.**

MÓDULO 6

Generación de tráfico

Se revisarán las alternativas de generación de tráfico, iniciando las configuraciones de base para la gestión de publicidad pagada. Asimismo, se analizarán estrategias validadas para el testeado de productos, y el escalamiento masivo de sus ventas con Facebook Ads e Instagram.

TEMAS:

- ✓ **Tipos de tráfico:** consideraciones y alcances.
- ✓ Fundamentos de la publicidad con Facebook e Instagram.
- ✓ Configuraciones base en Facebook para la actividad publicitaria.
- ✓ Estrategia integral de **testeado de productos**.
- ✓ **Estrategias de escalamiento masivo** de ventas (retargeting, públicos personalizados, audiencias similares, etc.)
- ✓ Hacks para potenciar los resultados con **Facebooks Ads**.



METODOLOGÍA

Enfoque 100% práctico. Cada sesión iniciará con una reducida introducción teórica, tras la cual se desarrollarán exclusivamente actividades propias al desarrollo, configuración y puesta en marcha de una tienda electrónica, con el docente compartiendo pantalla de la interfaz en la que se esté trabajando (Shopify, Facebook Ads, etc.).

Todas las sesiones se realizarán a través de la **plataforma Zoom**; asimismo, contarán con acceso a **NEO LMS** como espacio de aprendizaje paralelo para el desarrollo de las clases.

BENEFICIOS



Facilitador con **amplia experiencia** como consultores de empresa.



Certificado digital a nombre del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor de la PUCP.



Aula virtual **NEO LMS**.



Metodología activa y participativa.



Clases en vivo vía Zoom.

DOCENTE



ALFREDO DEL CASTILLO

Gerente General de ADCG, Agencia de Investigación de Mercados y Análisis del Comportamiento del Consumidor. Psicólogo Social por la PUCP. Se ha desempeñado en agencias de investigación de mercados como Handsearch, Arellano Investigación de Marketing, Ipsos Perú e Inmark Perú (Grupo Inmark - España). Ha creado y gestionado Departamentos de Investigación de Mercados en empresas multinacionales: Atento (Grupo Telefónica) y Unique-Yanbal. Recibió el premio Anual de Investigación por la Dirección Académica de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Docente, profesor invitado, investigador y jurado en incubadoras de negocios en instituciones de educación superior. Miembro de la Neuromarketing Science and Business Association (NMSBA). Miembro de la Asociación Peruana de CRM (APCRM).

DATOS GENERALES



Duración

16 sesiones



Horario

Martes y Jueves
de 7:00 pm a 10:00 pm



Modalidad

Virtual



Inversión

S/. 2000



INFORMES

Pontificia Universidad Católica del Perú

Av. Universitaria 1801 - San Miguel

Contáctanos por correo electrónico

emprendedores@pucp.edu.pe

<http://cide.pucp.edu.pe>